

国际贸易实务系列丛书

# 国际贸易实务

(第三版)

黎孝先 主编

对外经济贸易大学出版社

国际贸易实务系列丛书

# 国际贸易实务

(第三版)

主 编 黎孝先

副主编 王 健 石玉川 乔荣贞

对外经济贸易大学出版社

(京)新登字 182 号

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务/黎孝先主编. 第三版, —北京: 对外经济贸易大学出版社, 2000. 10

ISBN 7-81000-614-2

I. 国… II. 黎… III. 国际贸易-职业教育-教学参考资料  
IV. F740-42

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2000)第 00522 号

© 2000 年 对外经济贸易大学出版社出版发行

版权所有 翻印必究

## 国际贸易实务

(第三版)

黎孝先 主编

责任编辑: 彭秀军

---

对外经济贸易大学出版社  
北京市朝阳区惠新东街 12 号 邮政编码: 100029  
网址: <http://www.uibep.com>

---

山东省莱芜市印刷厂印刷 新华书店北京发行所发行  
开本: 850×1168 1/32 18 印张 464 千字  
2000 年 10 月北京第 3 版 2000 年 10 月第 1 次印刷

---

ISBN 7-81000-614-2/F·220

印数: 00001—41000 册 定价: 27.00 元

## 国际贸易实务系列丛书编审委员会名单

顾问 沈达明

主任 黎孝先

委员 (按姓氏笔划排列)

王 健 石玉川 刘耀威

严启明 吴百福 张玉卿

赵承璧 徐进亮 杨长春

程德钧 雷荣迪

# 总 序

在全球经济一体化趋势日益明显和知识经济正在兴起的今天,全球范围内的科技竞争、贸易摩擦和市场争夺愈演愈烈,从根本上说,这是一场争夺 21 世纪世界经济制高点和控制国际市场的战斗,而竞争的实质,归根到底是人才的竞争。为了在激烈的国际市场竞争中立于不败之地,为了适应我国加入世界贸易组织(WTO)的新形势和迎接新的挑战,我们必须大力贯彻“科教兴国”的战略方针,加速培养高素质的具有开拓创新能力、驾驭市场能力和国际商务运作能力的国际经贸紧缺人才,这是时代赋予我们的重任。

众所周知,知识就是力量。随着知识经济的兴起,知识的重要性更加明显。凡拥有更多知识的人,就受到社会用人单位的欢迎;拥有更多知识的企业,将是市场竞争中的赢家;拥有更多知识的国家,将会有更高的产出。而知识的获取、人才的成长,就得靠学习、学习、再学习。

“十年树木,百年树人”。鉴于人才培养是一个系统工程,而且周期很长,这就要求我们审时度势,预见未来,增强为国家培养紧缺人才的使命感和紧迫感。为此,我们在对外经济贸易大学国际经贸学院“211 工程”重点学科教材建设的基础上,推出了与重点教材《国际贸易实务》教科书相配套的系列丛书,这套丛书,除《国际贸易实务》外,还包括《国际贸易术语的解释与应用》、《国际商务谈判》、《国际贸易方式的选择与应用》、《国际贸易支付方式的选择与应用》、《国际备用信用证与保函》、《国际贸易代理实务与法律》、《国际货物买卖合同》、《国际货物运输方式的选择与应用》、《国际货运风险与保险》、《进出口商品检验与检疫》、《进出口合同的履行

与违约救济》、《期货交易与套期保值》、《国际贸易争议与仲裁》、《进出口合同条款与案例分析》和《国际贸易实务答疑》。

这套丛书,适于全国各外经贸院校师生和外经贸从业人员学习、阅读和参考。

在编写这套丛书过程中,国家经贸委、外经贸部、中国国际贸易促进委员会、中国银行和运输、保险、商检、海关、法律等有关部门帮助提供资料,并给予大力支持,特向这些单位及有关人员表示衷心的感谢!

《国际贸易实务》系列丛书编审委员会

主任 黎孝先

2000年8月于对外经济贸易大学

# 前 言

在我国继续扩大开放、深化改革和面临加入世界贸易组织(WTO)的新形势下,为了适应我国对外经贸事业的发展和满足校内外教学与培训广大外经贸从业人员的急需,我们在原来有关教材的基础上,根据国内外最新修订、公布的有关法规和国际贸易惯例,并结合近几年来国际贸易实践中出现的新情况、新做法,重新编写了这部教科书。

在编写这部教科书前,为了集思广益,我们除向各方面征求意见和收集材料外,并邀请了20多位有实践经验和教学多年的专家、教授专门举行了一次研讨会,外经贸部前条法司司长赵承璧、北京科技大学贾建华、北京理工大学张晓魁、首都经贸大学贾金思、北京工业大学洪娟、北京化工大学尤胜东、对外经济贸易大学雷荣迪、严启明、张锡焜、刘耀威、黄敬阳、杜奇华、徐进亮以及国际商务教研室的全体教师参加了这次研讨会。本校国际经贸学院院长林桂军和副院长赵忠秀也亲临研讨会指导并听取意见。会上,大家提出了许多宝贵意见和建议。此外,在编写这部教科书的过程中,国家经贸委、外经贸部、中国国际贸易促进委员会、中国银行以及海关、商检、运输、保险等各有关部门,均分别提供资料,并给予大力支持。在此,特向上述有关单位和专家、教授表示衷心的感谢!

本教科书,除导论外分为四篇:第一篇,国际贸易术语;第二篇,国际货物买卖合同条款;第三篇,进出口合同的商订与履行;第四篇,国际贸易方式。在每篇内,分别包括若干章节,全书共二十二章。本书同原有教材相比,新增加了国际商务谈判、违约及其救济方法、国际电子商务、定金罚则和保理业务等章节的内容,并在各章之后,分别附上了思考题。

参加本书编写的人员按章节顺序有：黎孝先(导论，第二篇第五、七、八章，第十章第二、三节，第十一章，第三篇第十二章第一节、第十三章)、石玉川(第一篇第一、二、三、四章，第四篇第十六、十七、十八、二十一章)、乔荣贞(第二篇第六、九章，第三篇第十四章第一节)、王健(第三篇第十二章第二、三、四、五节，第十四、十五章，第四篇第十九、二十二章)、张家瑾(第十章第一节)、魏铁梅(第四篇第二十章)。本书由黎孝先教授负责总纂，并任主编，副主编(按姓氏笔划排列)有王健、石玉川和乔荣贞三位教授。

限于作者水平，书中难免会存在缺点和不足之处，敬请读者不吝批评指正。

编者

2000年8月



# 目 录

导论	(1)
----	-----

## 第一篇 国际贸易术语

<b>第一章 贸易术语与国际贸易惯例</b>	(15)
第一节 贸易术语的概念及其发展	(15)
第二节 国际贸易惯例及其性质与作用	(18)
<b>第二章 《2000 通则》中的 E 组、F 组和 C 组贸易术语</b>	(25)
第一节 E 组贸易术语	(25)
第二节 F 组贸易术语	(28)
第三节 C 组贸易术语	(36)
<b>第三章 《2000 通则》中的 D 组贸易术语</b>	(48)
第一节 在两国边境交货的贸易术语	(48)
第二节 在目的港交货的贸易术语	(50)
第三节 在进口国内地交货的贸易术语	(54)
<b>第四章 贸易术语的选用</b>	(60)
第一节 各组贸易术语的不同特点	(60)
第二节 常用贸易术语的变形	(63)
第三节 与交货有关的其他问题	(66)

## 第二篇 国际货物买卖合同条款

<b>第五章 合同的标的物及其质量、数量与包装</b>	(73)
-----------------------------	------

---

第一节	合同的标的物	(73)
第二节	商品的质量	(75)
第三节	商品的数量	(90)
第四节	商品的包装	(99)
<b>第六章</b>	<b>国际货物运输</b>	(115)
第一节	运输方式	(115)
第二节	装运条款	(132)
第三节	运输单据	(143)
<b>第七章</b>	<b>国际货物运输保险</b>	(156)
第一节	概述	(156)
第二节	海运货物保险承保的范围	(157)
第三节	我国海运货物保险的险别	(160)
第四节	伦敦保险协会海运货物保险条款	(164)
第五节	我国陆运、空运货物与邮包运输保险	(169)
第六节	买卖合同中的保险条款	(172)
<b>第八章</b>	<b>进出口商品的价格</b>	(177)
第一节	价格的掌握	(177)
第二节	作价办法	(182)
第三节	计价货币的选择	(186)
第四节	佣金和折扣的运用	(188)
第五节	合同中的价格条款	(191)
<b>第九章</b>	<b>国际货款的收付</b>	(194)
第一节	支付工具	(194)
第二节	汇付与托收	(203)
第三节	信用证付款	(216)

---

第四节	银行保函·····	(235)
第五节	各种支付方式的选用·····	(241)
<b>第十章</b>	<b>检验、索赔与定金罚则</b> ·····	(246)
第一节	商品检验·····	(246)
第二节	索赔·····	(259)
第三节	定金罚则·····	(262)
<b>第十一章</b>	<b>不可抗力与仲裁</b> ·····	(265)
第一节	不可抗力·····	(265)
第二节	仲裁·····	(268)
<b>第三篇 国际货物买卖合同的商订与履行</b>		
<b>第十二章</b>	<b>国际商务谈判</b> ·····	(279)
第一节	国际商务谈判的重要性和谈判前的准备·····	(279)
第二节	国际商务谈判的基本原则与步骤·····	(283)
第三节	取得双赢局面的实质利益谈判法·····	(287)
第四节	正确处理人的因素与谈判实质利益 之间的关系·····	(290)
第五节	国际商务谈判的基本方法与技巧·····	(295)
<b>第十三章</b>	<b>国际货物买卖合同的订立</b> ·····	(303)
第一节	订立国际货物买卖合同的法律步骤·····	(303)
第二节	合同成立的时间与合同生效的要件·····	(314)
第三节	合同的形式及其基本内容·····	(317)
<b>第十四章</b>	<b>进出口合同的履行</b> ·····	(325)
第一节	出口合同的履行·····	(325)
第二节	进口合同的履行·····	(344)

第三节	主要进出口单据	(349)
第四节	索赔与理赔工作	(363)
<b>第十五章</b>	<b>违约及其救济方法</b>	(372)
第一节	一般原则	(372)
第二节	对卖方违约的救济方法	(382)
第三节	对买方违约的救济方法	(391)
<b>第四篇 国际贸易方式</b>		
<b>第十六章</b>	<b>经销与代理</b>	(401)
第一节	经销	(401)
第二节	代理	(405)
<b>第十七章</b>	<b>寄售与展卖</b>	(410)
第一节	寄售	(410)
第二节	展卖	(414)
<b>第十八章</b>	<b>招标投标与拍卖</b>	(419)
第一节	招标投标	(419)
第二节	拍卖	(422)
<b>第十九章</b>	<b>期货交易与套期保值</b>	(430)
第一节	期货交易的概念	(430)
第二节	期货市场的构成	(433)
第三节	套期保值	(437)
第四节	进出口商的套期保值策略	(443)
<b>第二十章</b>	<b>对销贸易</b>	(449)
第一节	对销贸易的含义和基本特征	(449)

---

第二节	易货贸易和补偿贸易·····	(450)
第三节	对销贸易的其他形式·····	(457)
第四节	对销贸易在国际贸易中的作用·····	(461)
<b>第二十一章</b>	<b>加工贸易·····</b>	<b>(463)</b>
第一节	来料加工业务·····	(463)
第二节	进料加工业务·····	(466)
第三节	境外加工贸易·····	(468)
<b>第二十二章</b>	<b>国际电子商务·····</b>	<b>(472)</b>
第一节	电子商务的概念与分类·····	(472)
第二节	电子商务的特点与发展层次·····	(479)
第三节	国际贸易中的电子商务及其与传统电子 商务的区别·····	(488)
第四节	国际电子商务发展面临的新问题·····	(491)
第五节	电子商务在外贸业务运作中的作用·····	(496)
<b>附录一</b>	<b>联合国国际货物销售合同公约·····</b>	<b>(501)</b>
<b>附录二</b>	<b>中华人民共和国合同法(摘要)·····</b>	<b>(529)</b>
	<b>主要参考书目·····</b>	<b>(552)</b>

# 导 论

国际贸易实务是一门主要研究国际商品交换的具体过程的学科,也是一门具有涉外活动特点的实践性很强的综合性应用科学,凡国际经贸类专业都把本课程作为一门必修的专业基础课程。为了学好这门课程,首先必须对下列几个方面的问题有所了解:

## 一、国际贸易的特点

国际贸易具有不同于国内贸易的许多特点,其交易环境、交易条件、贸易做法及所涉及的问题,都远比国内贸易复杂,其特点主要表现在下列各方面:

### (一)国际贸易既是一项经济活动,也是涉外活动的一个方面

由于国际贸易具有这一特点,故在对外交往中,不仅要考虑经济利益,而且还应注意配合外交活动,认真贯彻我国的对外方针政策,在履约当中,要重合同、守信用,注意对外保持良好的形象。

### (二)国际贸易属跨国交易,情况错综复杂

国际贸易的交易双方处在不同的国家和地区,各国的政治制度、法律体系不同,文化背景互有差异,价值观念也往往有别,在洽商交易和履约过程中,涉及到各自不同的政策措施、法律规定、贸易惯例和习惯做法,情况千差万别,错综复杂。

### (三) 国际贸易易受国际局势变化的影响,具有不稳定性

国际贸易易受国际政治、经济形势和各国政策及其他客观条件变化的影响,尤其在当前国际局势动荡不定、国际金融市场变化莫测与市场价格瞬息万变的情况下,国际贸易的不稳定性更加明显。

### (四) 国际贸易面临的风险远比国内贸易大

在国际贸易中,交易双方的成交量通常都比国内贸易大,而且交易的商品往往需要通过长途运输,在远距离的运输过程中,可能遇到各种自然灾害、意外事件和各种其他外来风险,加之国际市场情况复杂,千变万化,从而更加大了国际贸易的风险程度。

### (五) 国际贸易线长面广,中间环节多

在国际贸易中,交易双方相距遥远,在开展交易过程中,包括许多中间环节,涉及面很广,除了双方当事人外,还涉及各种中间商、代理商以及为国际贸易服务的商检、仓储、运输、保险、金融、车站、港口、海关等部门,若一个部门、一个环节出了问题,就会影响整笔交易的正常进行。

### (六) 国际市场商战不止,竞争异常激烈

在国际贸易中,一直存在着争夺市场的剧烈竞争,有时甚至达到白热化的程度。竞争的形式虽表现为商品竞争、技术竞争和市场竞争,但归根到底,竞争的实质还是人才的竞争。因此,我们必须提高竞争意识,提高外经贸人员的整体素质,才能增强竞争能力,在国际市场竞争中立于不败之地。

上述特点表明,从事国际贸易的要求高,难度大,加之,国际市场广阔,从业机构和人员情况复杂,故易产生争议和欺诈活动,频繁发生纠纷案件,稍有不慎,即可能受骗上当,甚至蒙受严重的经济损失。这就要求从事国际经贸的人员,不仅必须掌握国际贸易的

基本原理、基本知识和基本技能与方法,而且还应具备开拓创新的能力、驾驭市场的能力和善于应战与随机应变的能力。

## 二、国际货物买卖适用的法律与惯例

在国际货物买卖中,交易双方所处国家不同,他们都要遵守各自所在国的国内法。由于各国法律制度不同,对同一问题各国往往有不同的规定,为了解决这种“法律冲突”,一般在国内法中规定冲突规范的办法。我国合同法第 126 条规定:“涉外合同的当事人可以选择处理合同争议所适用的法律,但法律另有规定者除外。涉外合同的当事人没有选择的,适用与合同有密切联系的国家的法律。”

在国际货物买卖中,还必须遵守国家对外缔结或参加的有关国际贸易、国际运输、商标、专利、工业产权与仲裁等方面的条约和协定,如《联合国国际货物销售合同公约》和同各国签订的双边贸易协定与支付协定等。

此外,公认的国际贸易惯例是在国际贸易长期实践的基础上逐渐形成和发展起来的,是人们从事国际货物买卖活动的行为规范和应当遵守的准则,也是国际贸易法律的重要渊源之一。在当前国际贸易中影响很大和广泛使用的国际贸易惯例有国际商会制定的《2000 年国际贸易术语解释通则》和《跟单信用证统一惯例》(1993 年修订本,即第 500 号出版物)。当买卖合同中作了与国际贸易惯例相抵触的规定,本着法律优先于惯例的原则,在履行合同和处理争议时,应以买卖合同的规定为准。国际贸易惯例本身虽不是法律,它对合同当事人不具有强制性,但买卖双方如在合同中约定采用某种惯例,则该项惯例就具有强制性,买卖双方都应受其约束。

## 三、国际货物买卖遵循的原则

根据《联合国国际货物销售合同公约》和许多国家国内法规



定,在国际货物买卖中,交易双方应在平等互利的基础上,本着“契约自由”和诚实信用等原则,依法订立合同、履行合同和处理争议。根据我国合同法规定,当事人在订立合同、履行合同和处理合同纠纷时,应当遵循下列基本原则:

### (一)平等原则

订立、履行合同和承担违约责任时,当事人的法律地位都是平等的,都享有同等的法律保护,任何一方不得将自己的意志强加给另一方,也不允许在适用法律上有所区别。

### (二)自愿原则

订立合同应当遵循当事人自愿的原则,即当事人依法享有自愿订立合同的权利,违背当事人真实意思的合同无效,不具有法律效力。但是,应强调指出,实行合同自愿的原则,并不意味着当事人可以随心所欲地订立合同而不受任何限制和约束,当事人必须在法律规定的范围内订立和履行合同。

### (三)公平原则

合同当事人应当遵循公平的原则确定各方的权利和义务,即在订立、履行和终止合同时遵循公平的原则,不得显失公平,要做到公正、公允和合情合理,不允许偏向任何一方。

### (四)诚实信用原则

当事人在订立、履行合同和行使权利、履行义务时,应当遵循诚实信用的原则。此项原则将道德规范与法律规范融合为一体,并兼有法律调节与道德调节双重功能。在这里,需要强调指出,诚实信用原则是一项强制性规范,不允许当事人约定排除其适用,任何违反诚实信用原则的行为,都是法律不允许的。